

中国宝安集团股份有限公司

2024 年度董事局工作报告

一、2024 年度公司经营情况

2024 年，本集团聚焦优势领域，贯彻落实“稳住基本盘，抓住现金流，开辟增长点，适应新时期”的工作方针，积极应对困难和挑战，集团整体经营稳定；核心企业及业务的竞争优势和能力得到增强，但非核心企业及业务的经营压力和困难不少。报告期内，本集团实现营业总收入 2,023,036.05 万元，比上年同期下降 34.12%；营业成本 1,471,007.78 万元，比上年同期下降 39.51%；销售费用 111,449.36 万元，比上年同期上涨 17.59%；管理费用 136,664.18 万元，比上年同期下降 2.11%；财务费用 32,622.36 万元，比上年同期下降 17.40%；归属于母公司所有者的净利润 17,262.52 万元，比上年同期下降 77.18%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 2,966.58 万元，比上年同期下降 95.56%。

（一）高新技术产业

本集团高新技术产业在报告期内受下游客户需求变化、市场竞争进一步加剧、产品销售价格下降等因素影响，盈利空间阶段性承压。报告期内实现销售收入 1,588,861.49 万元，同比下降 40.78%；实现利润总额 117,595.60 万元，同比下降 48.52%。报告期内，本集团控股的贝特瑞坚持以客户为中心，加大市场开拓力度，聚焦客户需求，优化品质管理，负极材料销量突破 43 万吨，并通过原料采购策略调整、精益项目推进及工序效率提升等举措，实现产品综合成本同比下降，整体毛利率同比提升。报告期内，以印尼、摩洛哥项目为战略支点，强化新能源材料全球供应链韧性，构建国际市场竞争优势，成功推进印尼年产 8 万吨新能源锂电池负极材料一体化项目（一期）投产，并启动印尼二期年产 8 万吨负极材料产能建设，同时在摩洛哥启动年产 5 万吨锂离子电池正极材料项目、年产 6 万吨锂离子电池负极材料项目投资。此外，贝特瑞还积极布局快充负极材料、氢能与钠离子电池材料、固态电池材料和硅基负极材料等新技术方向，助力产品竞争力提升。报告期内，贝特瑞实现销售收入 1,423,681.64 万元，同比下降 43.32%；实现净利润 93,022.44 万元，同比下降 43.76%。本集团控股的国际精密面对全球经济

疲软与消费乏力的市场挑战，持续开展产能优化、自动化项目、精益项目，推动降本、提质、增效；同时积极开拓新业务、新市场、新客户，着力推动业务结构转型升级；液压板块，外部并购和内部研发并进，产品体系进一步完善，整体竞争力显著提升，营收同比实现双位数增长，成为营收占比最高的业务；汽车板块，积极推进汽车电磁阀、电机轴等产品的研发和市场化，推动产品向电动汽车领域延伸，为长远发展注入新动力。报告期内，国际精密实现销售收入 93,284.38 万元，同比增长 12.19%；实现净利润 968.89 万元，同比增长 35.94%。本集团控股的友诚科技继续执行大客户战略，与主流车企、桩企客户保持了稳定的合作关系，并不断积极开拓新客户，多个新项目年内已形成批量销售；同时积极推进产品推陈出新与迭代升级，参与液冷超充桩、电动汽车传导用电缆等多项技术的行业标准制定，为未来的业务拓展和市场竞争提升奠定坚实基础；报告期内，友诚科技实现销售收入 53,129.20 万元，同比下降 12.64%；实现净利润 4,872.73 万元，同比下降 36.52%。

（二）生物医药产业

本集团生物医药产业在面临上下游市场价格双重压力的市场环境中，积极调整业务结构，聚焦高竞争优势业务，归拢核心产品渠道，优化与渠道经销商的合作方式，规范产品市场秩序，实现营收和利润双增长。报告期内实现销售收入 379,412.07 万元，同比增长 13.81%；实现利润总额 63,916.96 万元，同比增长 25.34%。报告期内，本集团控股的马应龙以“不忘初心，守正出奇，笃行致远”为指导思想，贯彻执行“打造优势，提升效率”的经营策略，深化药线调整，药品经营能力持续提升，治痔药品营收同比增长明显；强化品类经营，八宝眼霜系列、卫生湿巾系列等代表性品种销售规模快速增长，带动大健康整体业绩增长；稳固直营医院经营业绩，加快诊疗网络布局，肛肠诊疗中心累计签约家数达百家，持续深挖平台价值；积极应对行业变化，医药零售加强自有品牌产品经营，探索打造健康生活馆，医药物流优化供应链建设，持续提升终端服务能力；报告期内，马应龙实现销售收入 372,802.37 万元，同比增长 18.85%；实现净利润 52,809.39 万元，同比增长 19.14%。本集团控股的绿金高新受外部环境影响，生物农药和生物饲料业务的销售情况均受到一定冲击，面对市场变化，绿金高新调整经营策略，紧跟市场动向，加强风险控制，聚焦核心产品、优化产品结构、严控产品品

质，深化内部挖潜，全力降本增效；报告期内，绿金高新实现销售收入 6,609.70 万元，同比下降 47.46%；实现净利润-1,759.60 万元，同比减亏 24.94%。

（三）房地产及其他产业

本集团房地产业围绕“去库存、促销售”的工作方针，积极推动存量物业去化工作；其他产业方面，本集团持有的古马岭金矿受多重因素影响仍未有效改善经营状况。报告期内，本集团房地产业实现销售收入 22,675.59 万元，同比下降 15.12%；实现利润总额-14,326.64 万元，同比减亏 29.12%。

二、2025 年经营计划

2025 年，本集团将围绕“巩固提升核心业务、清理整顿非核业务、谋划布局未来业务”的整体思路开展工作。

1、巩固提升现有核心业务

巩固集团高新技术产业和生物医药产业的核心业务优势，加大对核心产品研发投入，推动技术创新和产品创新，提升产品竞争力，保持行业头部地位；巩固核心市场和核心客户，多举措加强对头部客户的供货能力，扩大与产业链上下游企业的合作，推动战略合作联盟；围绕上下游打造更具竞争力和支撑力的产业集群；加强与国际市场的合作与交流，拓展海外业务布局，推动国内外产业协同，提升国际竞争力；充分发挥核心企业在集团挑大梁和对整个集团业务的带动作用，形成和输出可资整个集团借鉴的经营管理范式。

2、清理整顿非核业务

加大低效、负效资产及不良项目的清理和处置力度，着力为经营“止血”；加快房地产企业存量房销售和去库存工作，加速资金回笼，改善经营现金流；围绕集团战略方向，加快非核资产和业务的优化调整，盘活存量，提升质量，化解风险。

3、谋划布局未来业务

密切关注国家政策和产业发展趋势，积极寻找新的增长点；关注前沿技术，通过技术创新和模式创新驱动新产品、新服务、新市场；充分发挥集团的资源配置功能，做好对所属企业的赋能，在巩固和提升集团现有核心业务的基础上，培育“第二增长曲线”。

4、优化管理制度和流程，完善风控体系

全面梳理现有管理制度和流程，建立健全匹配业务发展的现代化制度体系；全面识别潜在风险，加强海外风险识别及防控措施，完善风险控制体系；强化内部过程监督、结果考核，提升应对各类风险和挑战的能力。

5、加强信息化智能化建设

通过加强信息化智能化建设，引入信息化手段，实现流程自动化、标准化，提升流程效率；聚焦产业和技术的痛点与需求，探索信息化智能化应用场景，提升生产制造和技术开发的效率；推动运营管理信息数据化，运行智能化，提升经营管理效能。

2025年是“十四五”规划的收官之年，也是“十五五”规划谋篇布局之年，公司将紧跟时代发展，凝心聚力，知难共进。公司将根据《公司法》抓紧对《公司章程》及《总裁工作细则》等一系列规章制度统一进行修订，不断优化完善公司治理结构和机制，构建均衡合理、科学有效的现代企业治理体系，推动中国宝安集团可持续高质量发展。

中国宝安集团股份有限公司董事局

二〇二五年四月十五日